

顾问式销售的艺术



[顾问式销售的艺术_下载链接1](#)

著者:彼得·科伏特

出版者:

出版时间:2012-9

装帧:

isbn:9787121176890

作者在《顾问式销售的艺术:富有创意的说服与呈现技巧》中用有趣、幽默的语言阐述

了他为广告和营销人员设计的提高呈现效果的工具，并列举了很多知名广告人讲述的关于最佳（或最糟糕）呈现的故事。读者将学会如何完善个人的呈现风格，如何组织强有力的呈现，如何利用简单之美，如何与听众建立联系，如何有效地排练，最重要的是，如何取胜。大部分创意人员把大量时间都花在作品的创作上，几乎不会在说服与呈现上投入精力。呈现大师彼得·科沃特有着15年的培训经验，曾经培训过很多知名公司的广告管理人员，并帮助广告文案撰写人、设计师和客户管理者学习如何赢得生意。

作者介绍:

目录:

[顾问式销售的艺术_下载链接1](#)

标签

销售

心理学、思维、决策

商业

营销

经典

心理学

marketing

销售,营销,心理学

评论

你永远不知道。“你永远不知道房间里的哪个人能够真正帮助/伤害你；你永远不知道

自己过去说过的哪句话或做过的哪件事会让你得到回报/报应。你不能对任何事情抱着想当然的态度。你在任何时候都要做最好的自己。”

写得比较简单，通俗易懂

[顾问式销售的艺术_下载链接1](#)

书评

[顾问式销售的艺术_下载链接1](#)